

*Вайнштейн С.Ю. Стратегическое отражение процесса расширенного воспроизводства услуг. - Новосибирск: НГУЭУ, 2004. - 160 с.  
ISBN 5-7014-0091-3*

*В современной экономике ключевую роль играют крупные хозяйственные образования, занимающие доминирующее положение на рынке. Не составляют исключения фирмы, предоставляющие различные социальные услуги, в том числе и санаторно-курортные. Как правило, такие фирмы выполняют градообразующую миссию и от их деятельности во многом зависит качество жизни в городе.*

*В книге рассмотрены отношения, сложившиеся на курорте Белокуриха между доминирующей фирмой и городом. Эти отношения, базирующиеся на программе взаимодействия между этими двумя субъектами, должны носить системный характер.*

*Книга рассчитана на студентов, аспирантов и практиков, интересующихся вопросами взаимодействия в системе «Доминирующая фирма - моно город».*

## ОГЛАВЛЕНИЕ

### Глава 1.

#### **КОНЦЕПЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ДОМИНИРУЮЩЕЙ ФИРМЫ И МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

- 1.1. Понятийно-сущностные проблемы взаимодействия в системе «доминирующая фирма - моногород» (система «ДФ-МГ») 3
- 1.2. Реструктуризация интересов как механизм взаимодействия в системе «ДФ-МГ» ..... 16
- 1.3. Межбюджетное взаимодействие в системе «ДФ-МГ» 31

### Глава 2.

#### **МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПРОГРАММЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ДОМИНИРУЮЩЕЙ ФИРМЫ И МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

- 2.1. Методика оценки целесообразности использования программно-целевого подхода..... 51
- 2.2. Коммуникативные отношения - основа системы «ДФ-МГ» .... 66
- 2.3. Структурная композиция программы взаимодействия и механизмы ее реализации..... 87

### Глава 3.

#### **ПРАКТИЧЕСКОЕ ОТРАЖЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СИСТЕМЕ «ДФ-МГ»**

- 3.1. Доминирующая фирма ЗАО «Курорт Белокуриха»: характеристика потенциальных возможностей..... 107
  - 3.2. Расширенное воспроизводство услуг доминирующей фирмы - основа развития взаимодействия в системе «ДФ-МГ» ..... 123
  - 3.3. Качественный рост ЗАО «Курорт Белокуриха»: темпы и пропорции ..... 138
- ЛИТЕРАТУРА ..... 152**